

Adams, F. Gerard et Behrman, Jere B. *Commodity Exports and Economic Development : The Commodity Problem and Policy in Developing Countries*. Lexington (Mass.), Lexington Books, 1982, 347 p.

Brian Easton

Volume 14, numéro 2, 1983

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/701509ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/701509ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)

1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Easton, B. (1983). Compte rendu de [Adams, F. Gerard et Behrman, Jere B. *Commodity Exports and Economic Development : The Commodity Problem and Policy in Developing Countries*. Lexington (Mass.), Lexington Books, 1982, 347 p.] *Études internationales*, 14(2), 360–361. <https://doi.org/10.7202/701509ar>

prouvent les bouleversements qui s'amorcent dans les Caraïbes et les États de l'Amérique centrale?

Daniel COLARD

Faculté de Droit  
Université de Besançon

## ÉCONOMIE INTERNATIONALE

ADAMS, F. Gerard et BEHRMAN, Jere B.  
*Commodity Exports and Economic Development: The Commodity Problem and Policy in Developing Countries*. Lexington (Mass.), Lexington Books, 1982, 347 p.

Dans la grande majorité des pays en développement (et même dans certains pays développés, comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande), un petit nombre seulement des produits représente la majeure partie de leurs exportations. Dans 27 pour cent de tous les pays « développants » un seul produit, le plus important, forme au moins 70 pour cent de la valeur totale des exportations, et dans 75 pour cent de ces pays au moins 30 pour cent de la valeur totale exportée. Dans la décennie 70, l'exportation des produits y compris le pétrole a représenté presque 80 pour cent de la valeur totale des exportations de tous les pays en développement.

Ce livre cependant n'examine pas le problème général. Il traite plutôt de deux produits, et de quelques pays; le café pour le Brésil, la Côte d'Ivoire, le Guatemala, le Salvador et le Costa Rica, et du cuivre pour la Zambie et le Chili. Ce choix reflète les exportations de deuxième et troisième importance des produits (après le pétrole), et les exportateurs les plus importants de ces produits (sauf la Colombie, deuxième pays exportateur de café).

Il n'est pas étonnant que cette étude préparée à l'École Wharton présente des modèles économétriques pour chaque produit. Dans chaque cas on trouve un modèle micro-économique de la région productive dans chaque pays, un modèle macro-économique de

chaque pays du projet, et un modèle du marché pour chaque produit. Ensuite ceux-ci sont reportés afin d'établir des études recherchant les effets de fluctuations, de développements séculaires, et de politiques changeantes du marché chez les producteurs et dans les pays productifs. Bien que chaque modèle et sous-modèle soient généralement décrits par le texte, les systèmes des équations ne sont pas détaillés, et le lecteur intéressé devra se référer à d'autres sources, dont quelques-unes sont difficiles à trouver.

L'étude ne traitant que de deux produits parmi tant d'autres, la propriété de la présentation devrait être la tâche principale d'un critique. C'est une question examinée plusieurs fois dans l'étude, quoiqu'il n'y ait que deux pages ayant pour sujet l'efficacité et les faiblesses de la manière d'aborder le problème moyennant les modèles économiques. Il y a un chapitre un peu plus long sur les études antérieures. On examine aussi le marché international, ainsi que les pays et les régions individuelles, mais la coordination de tous ces composants est rare. Il n'y a aucun doute que les auteurs ont le droit à réclamer le développement d'une nouvelle branche de recherche.

Pourtant l'importance accordée aux techniques économétriques seules est à douter. Ne devrait-on pas considérer les effets des modèles de la production technique du produit primaire? La relation de ceux-ci avec l'économie totale, comme on le voit typiquement dans les modèles macro-économiques de développement, ne mérite-t-elle pas plus d'attention? Un modèle du marché international des produits omettant la gestion des stocks en mains privées, n'omet-il pas aussi quelques-uns des traits les plus définitifs des marchés internationaux des produits? Celles-ci ne sont point des questions rhétoriques. Elles signalent plutôt où devrait se développer le programme de modélage économétrique, dont cette étude Wharton fait partie.

Entretemps, on hésite à accorder trop de confiance dans toutes les conclusions du modèle. Il y en a qui sont fondées. Il faut souligner que le comportement de ces produits

est bien complexe, avec leurs phases arriérées et rétroactives. Les modeleurs ont trouvé des possibilités intéressantes résultant des interventions actives en politique. Leurs conclusions quant à l'effet des fluctuations sont vraisemblables, surtout quand ils ont eu égard à un comportement asymétrique dans les modèles, de sorte qu'un relèvement n'aurait pas nécessairement le même effet qu'une dépréciation.

Les résultats que j'ai trouvés les moins convaincants concernent les effets des changements séculaires. Fréquemment les modèles économétriques décrivent bien les variations des tendances, mais ils ne sont pas bien adaptés à décrire ce qui se produirait si la tendance à long terme était différente. Prenons comme simple exemple les fonctions mises en jeu par l'approvisionnement en cuivre. En tant que produit minier, le cuivre est épuisable. Plus on augmente cet approvisionnement, plus on s'approche de cet épuisement et le plus d'autres réponses pas bien modelées par le système sont encouragées éventuellement. (Par exemple, extraction des minerais de qualité inférieure, exploration, réclamation et innovations techniques.)

Ainsi il n'est pas du tout évident que la prévision signalée d'une hausse permanente de 10 pour cent dans le prix du cuivre représente vraiment la situation telle qu'elle le sera dans dix ans.

Toutefois ces questions de l'effet des changements séculaires à long terme sont fondamentales dans le titre du livre, « L'Exportation des produits et le développement économique » (« Commodity Exports and Economic Development »). Le modèle décrit par l'étude pourrait peut-être nous aider à comprendre les effets chez les pays « développants » des variations dans le prix des produits. Mais il nous dit peu de ce qui arriverait si, par exemple, le Chili ou la Zambie découvraient une mine de cuivre, doublant ainsi leur stock minier potentiel.

Ceci n'est point un jugement que l'étude manque. Plutôt il l'encourage à raffiner et

développer le modèle, afin d'élargir l'étude de ces questions.

Brian EASTON

*New Zealand Institute  
of Economic Research (Inc.)*

JUDET, Pierre. *Les nouveaux pays industriels*, Paris, Les éditions ouvrières, « Collection Nord-Sud », 1981, 174 p.

Dans ce petit livre, Pierre Judet nous convie à la découverte des nouveaux pays industriels. Le terme est apparu il y a quelques années dans les rapports de l'OCDE et de la Banque Mondiale pour désigner un groupe de pays qui, par leur performance économique au cours des deux dernières décennies, se sont distingués, au moins au plan statistique, du groupe des pays sous-développés avec lesquels ils étaient associés. Les nouveaux pays industriels sont définis à partir d'un taux de croissance rapide du produit national, d'une contribution de l'activité industrielle dans la formation du produit national qui atteint un niveau comparable à celui des pays industriels avancés, par l'importance de la main-d'oeuvre engagée dans les activités de transformation et par une augmentation sensible de la part des produits manufacturés dans le total des exportations. Quelle que soit la liste consultée, qui comprend entre 11 et 30 pays, on y retrouve invariablement trois groupes: les pays d'Amérique latine (Brésil et Mexique), les pays d'Europe du sud (Espagne, Portugal, Grèce) et les pays d'Asie (Corée du Sud, Taïwan, Hong Kong et Singapour).

Publié dans une collection qui met l'accent sur l'information plutôt que sur l'analyse ou le débat théorique, l'ouvrage de Judet passe en revue, essentiellement d'un point de vue descriptif les caractéristiques des nouveaux pays industriels. Il est question, tour à tour de la participation du capital étranger, du rôle de l'État, du développement des exportations, de la modernisation agricole, de la dépendance technologique et de la situation des travailleurs. Le tour d'horizon est vaste et la synthèse périlleuse.